



2025年3月期第1四半期決算説明資料

2024年8月9日

株式会社コンヴァノ
証券コード 6574

サービス従業員数の増加により業績は計画通り進捗。

2025年3月期1Q業績

売上高

2024年3月期1Q 2025年3月期1Q
651百万円 ▶ **700**百万円
(前年同期比 +7.4%)

営業利益

2024年3月期1Q 2025年3月期1Q
18百万円 ▶ **▲70**百万円
(先行投資による赤字化)

主要KPI

人材戦略

サービス従業員数

(ネイリスト・受付・SV・教育担当)

389名
(前年同月比 +73名)

※2024年6月末時点

一人当たり売上

(単月売上/サービス従業員数)

641千円/月
(前年同月比 ▲40千円)

※2024年6月末時点

マーケティング戦略

来店顧客数

(直営・スタンダードプランのみ)

51,911名/月
(前年同月比 +8,610名)

※2024年6月末時点

来店顧客単価

(直営・スタンダードプランのみ)

4,729円
(前年同期比 ▲141円)

※2024年3月期1Q平均

2025年3月期1Q業績

概ね計画通り進捗

売上高: 700百万円(前年同期比+7.4%) 通期計画進捗20%
⇒ サービス従業員の増加により、ボトルネックであった予約枠を確保し、増収
2Qは季節性によりQoQで増収見込み

営業利益: ▲70百万円(赤字転換)
⇒ 計画していた採用関連・広告費用を投下した結果赤字も計画の範囲

人事戦略

サービス従業員数: 389名(前年同期比+73名)
⇒ 前期3Q4Qの採用投資が奏功
引き続き中期経営計画の達成に向け投資を継続
一人当たり売上: 641千円/月(前年同期比▲40千円/月)
新人増加の影響 教育体制の改善により生産性向上を図る

マーケティング・DX戦略

来店顧客数: 51,911名/月(前年同期比+8,610名)
⇒ 人流回復に加えて、サービス従業員数の増加、マーケティング体制の改善により来店数が向上
来店顧客単価: 4,729円(前年同期比▲141円)
⇒ サービス改善等により要改善

1	インベストメントハイライト	P.5
2	2025年3月期1Q決算概要	P.11
3	第二次中期経営戦略	P.25
4	Appendix	P.33

インベストメントハイライト



1

業界トップクラスのブランド力

- 全国67店舗のネットワークと長年の運営によるブランド認知
- ネイルサロンで唯一の上場企業

2

未経験者を即戦力化する採用～教育力

- 全国への配属可能で、働きやすい環境と人事制度
- 未経験者でも活躍できる教育体制(採用力)

3

店舗の効率経営ノウハウ

- 独自の分業制による効率的なオペレーション
- 業務プロセスの最適化と一部業務のRPA化によるDX化

4

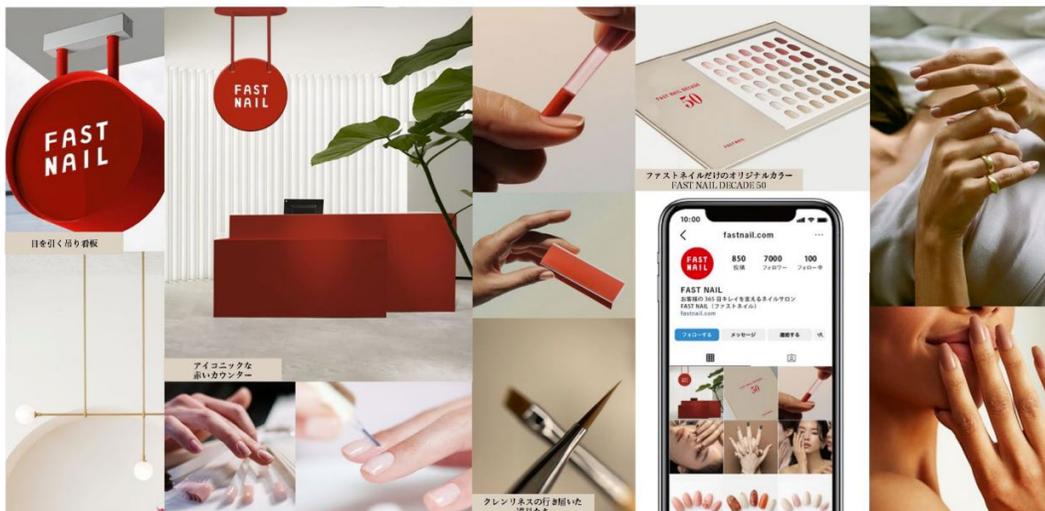
データ分析・活用による店舗経営の可視化と改善力

- 各店舗、各従業員のパフォーマンスを独自のBIツールで可視化し日々モニタリング
- ネイルサロン経営に特化した自社システム
- KPIマネジメントと蓄積したデータを活用したデジタルマーケティング

業界トップクラスのブランド力

2023年よりブランドを再構築。主要都市を中心に業界トップの出店と時代に即した広告により高いブランドを保有。採用力・集客力に大きく寄与。

◆ FASTNAILブランド刷新

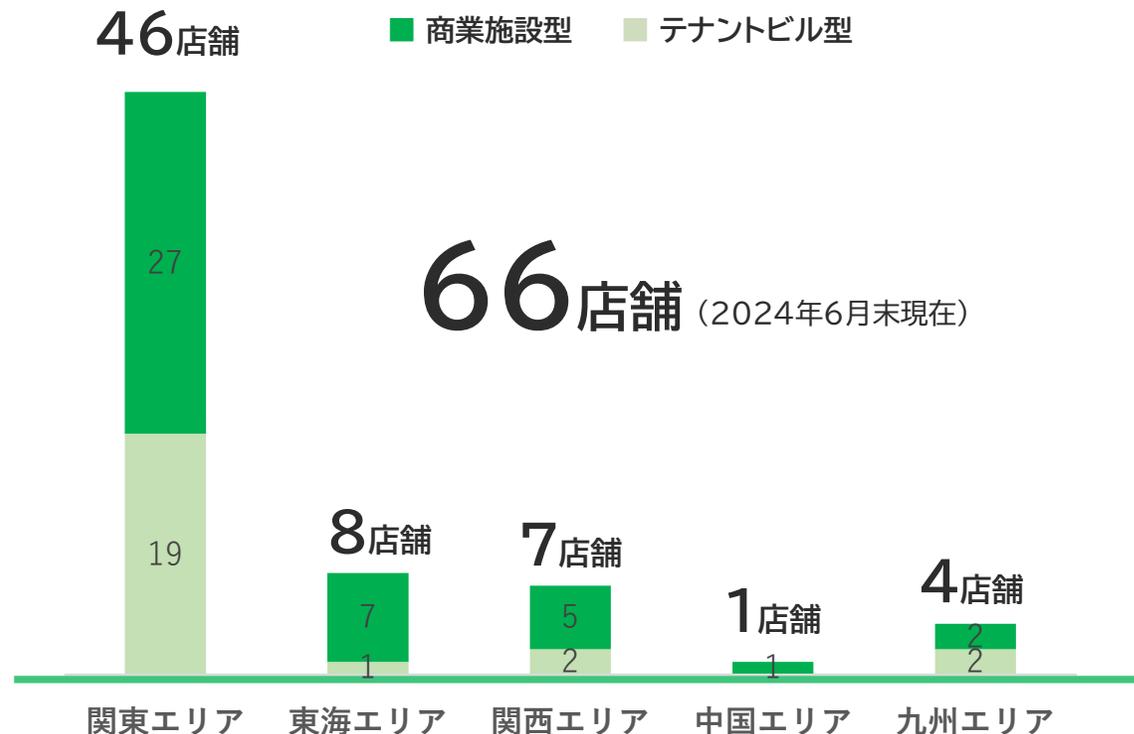


FAST NAIL 60 STANDARDS

ファストネイルらしさを表現し、
ファストネイルの価値をより高める60のスタンダードです。

これは、ファストネイルの価値を高めるだけでなく、
お客様からの信頼度を高め、お客様からありがとうと言っていたる、
スタッフの皆さんにファストネイルでの仕事を誇りに思っていたらける60のスタンダードであり、
ファストネイルを選んで訪れてくださったお客様を想ってファストネイルが守る、60の約束事でもあります。

◆ 業界トップクラスの出店数



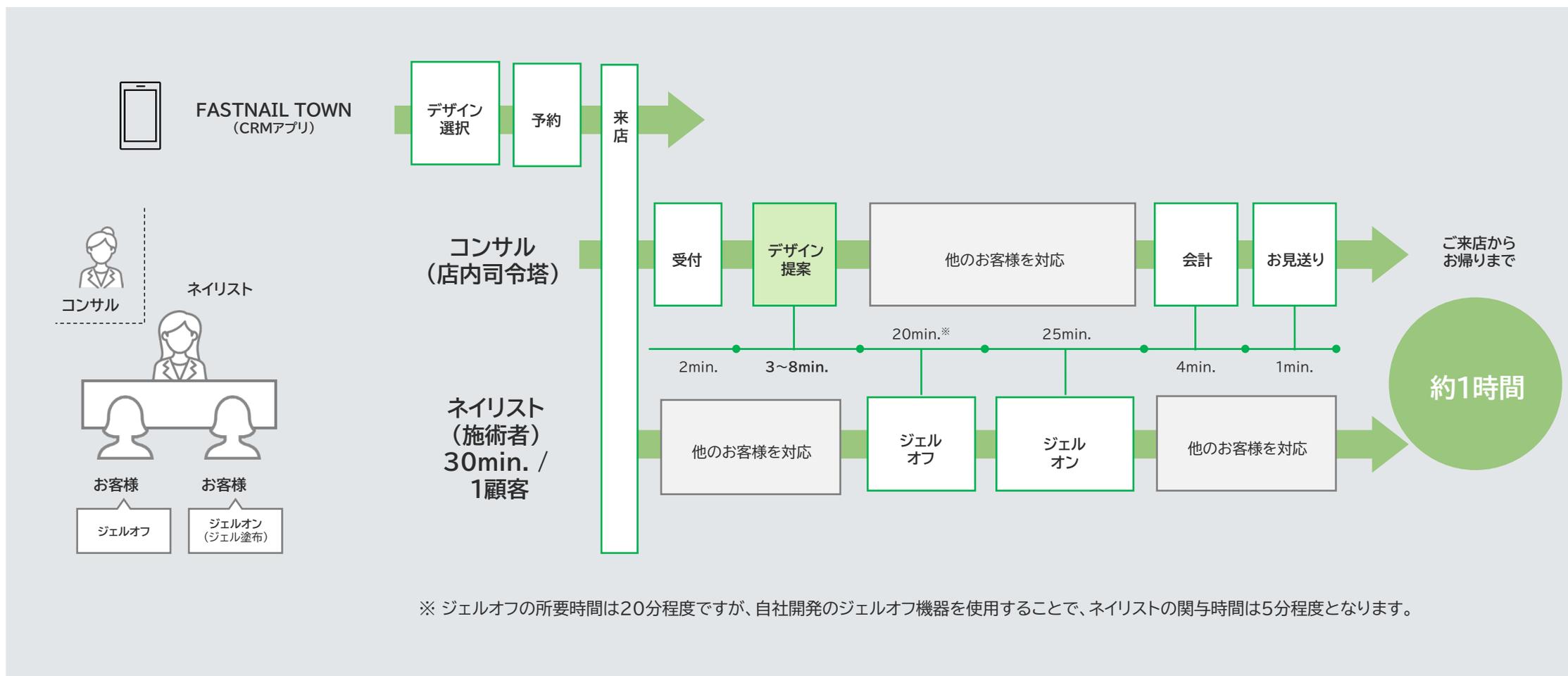
未経験者を即戦力化する採用～教育力

採用～教育～店舗で一貫した育成システムを保有。未経験者でも数か月で1人前のネイリストに育てることができるため、採用の裾野が広がり、採用市場でも優位性を発揮。



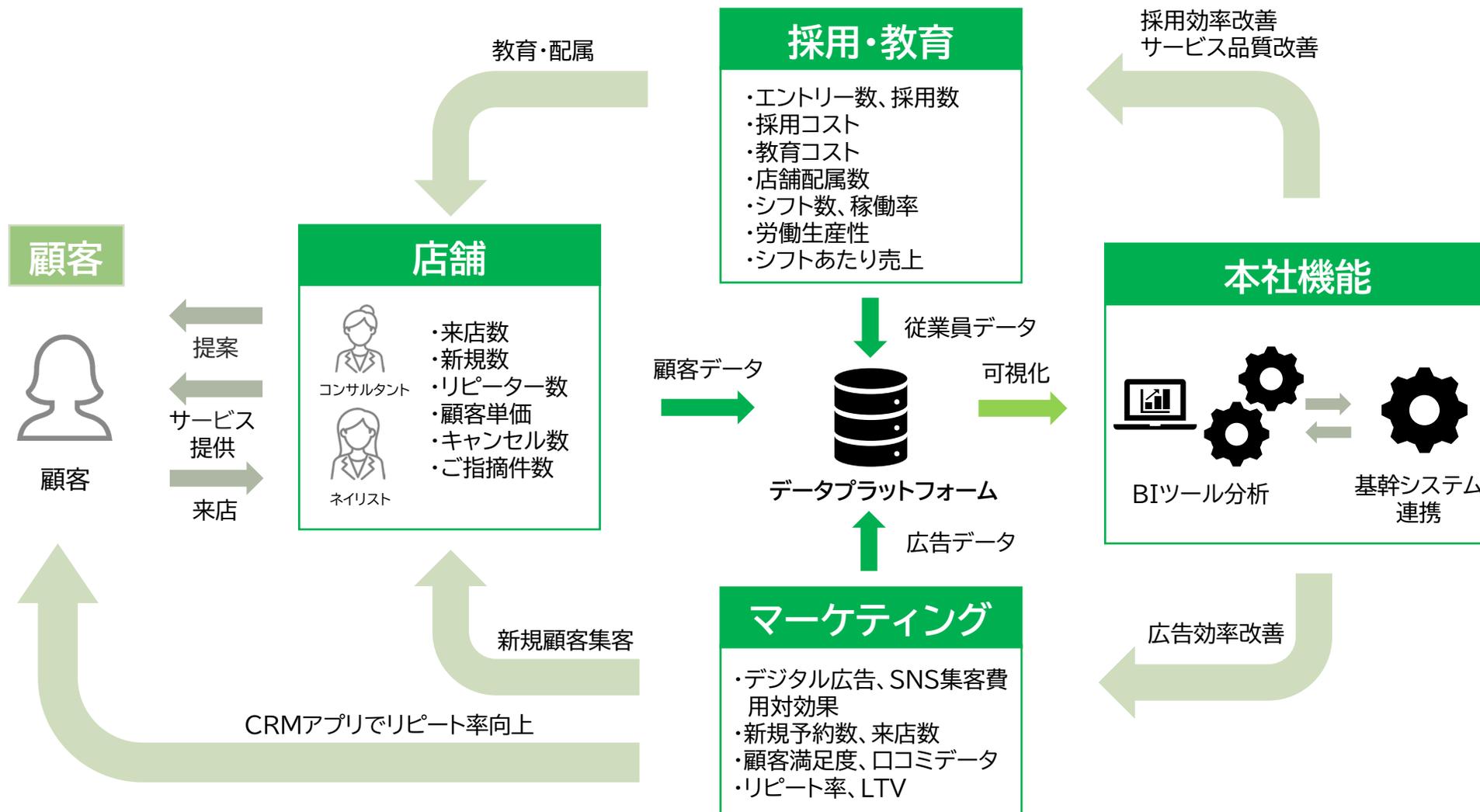
店舗の効率経営ノウハウ

独自のCRMアプリと、分業制オペレーションにより、短時間という価値を維持しつつ、顧客満足度の向上と顧客単価の更なる向上を実現し店舗経営を効率化。



データ分析・活用による店舗経営の可視化と改善力

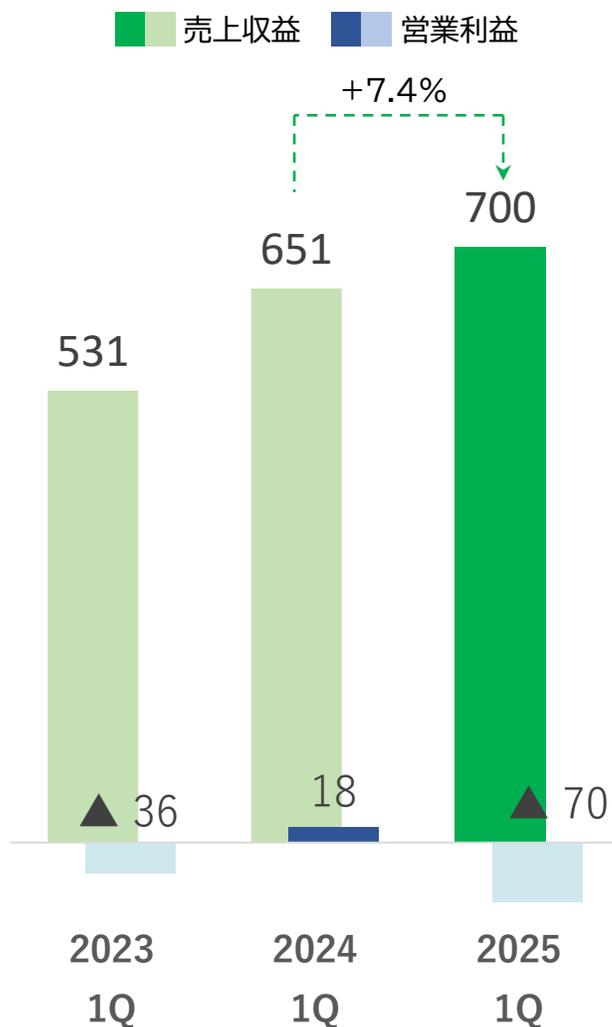
業務プロセスを抜本的に見直し、デジタル化。各店舗の売上データ、人事、マーケティングにおけるKPIをBIツールにより可視化・分析。PDCAをまわし継続的な改善を図る。



2025年3月期1Q決算概要

前期下期より強化した採用投資が奏功し、計画通り順調に増収。教育とマーケティング強化により収益性を改善させる計画。

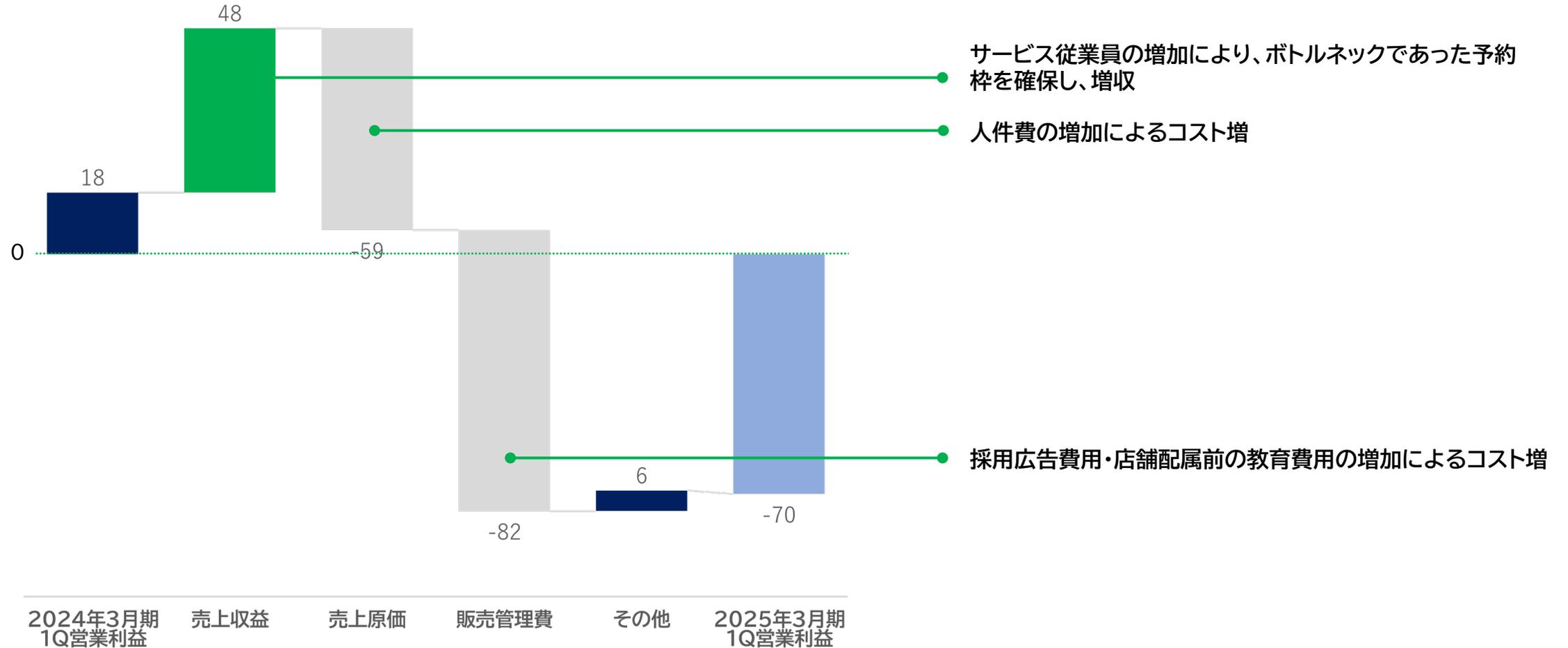
業績推移



(百万円)	2024年3月期 1Q業績	2025年3月期1Q		2025年3月期 業績予想	
		実績	前年同期比	予想	進捗率
売上収益	651	700	+7.4%	3,400	20.6%
売上原価	399	458	+14.9%	-	-
売上総利益	253	241	-4.5%	-	-
販管費	229	311	+36.0%	-	-
営業利益	18	▲70	-	▲220	-
当期純利益	11	▲72	-	▲230	-

営業利益増減分析(IFRS)

サービス従業員の増加により前年同期比で増収。新人比率が多いため生産性が高くない(原価増)が、教育強化により改善見込み。引き続き採用投資は継続予定。



	2024年 3月期	2025年 3月期1Q	増減額
流動資産	1,154	1,059	-94
現預金	923	807	-116
営業債権及び その他の債権	151	178	27
棚卸資産	66	62	-4
その他	13	12	-1
非流動資産	1,847	1,824	-24
有形固定資産	86	91	5
使用権資産	413	375	-39
のれん	650	650	-
無形資産	533	529	-4
その他	166	179	14
資産合計	3,002	2,883	-118

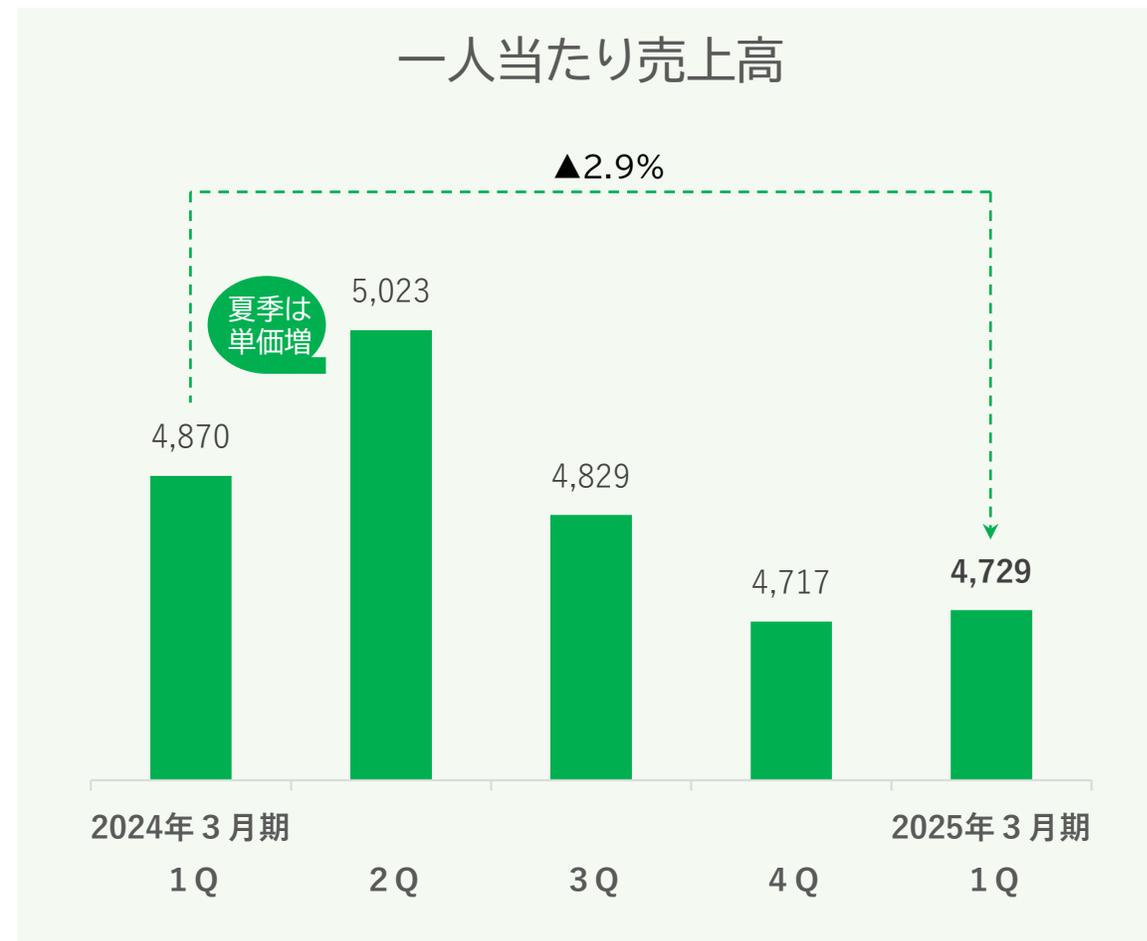
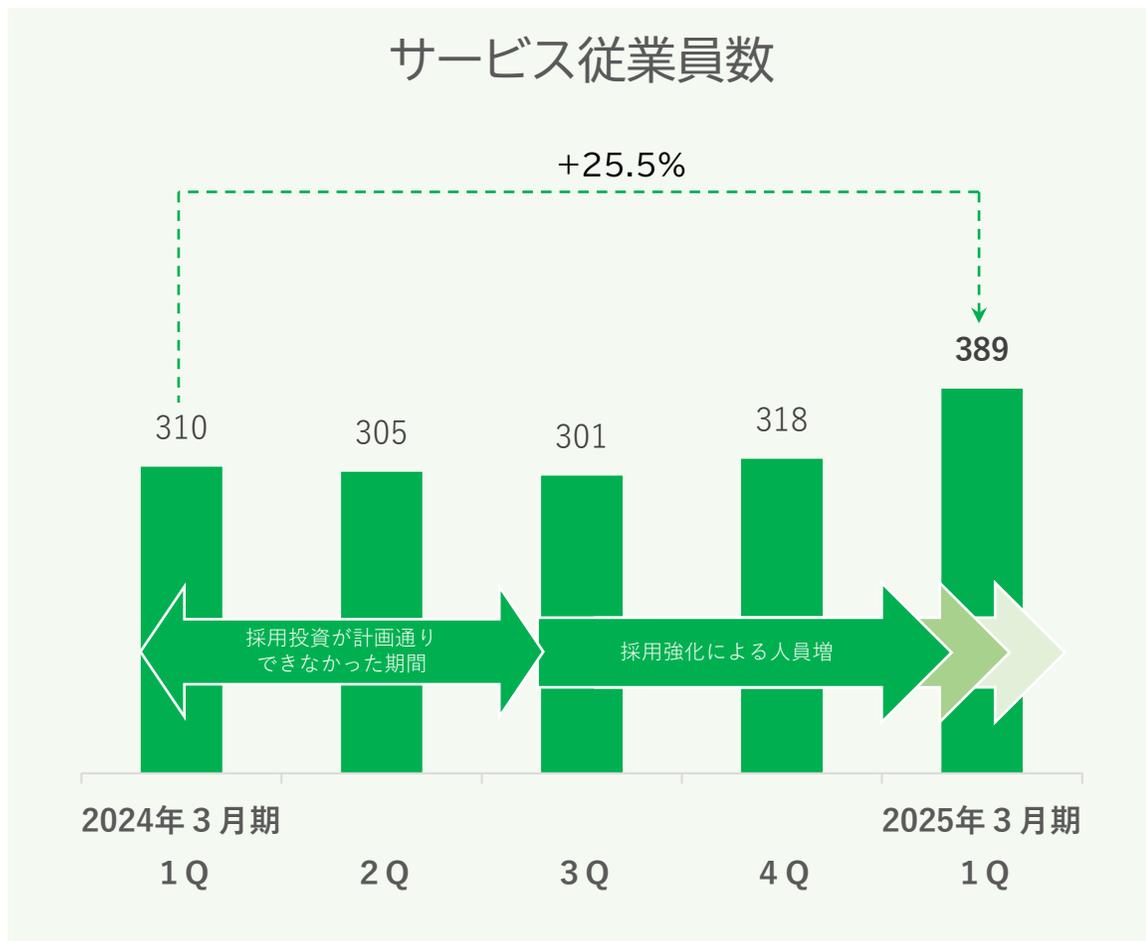
	2024年 3月期	2025年 3月期1Q	増減額
流動負債	687	677	-10
営業債務及び その他の債務	78	104	25
借入金	50	50	-
リース負債	183	180	-3
その他	375	344	-32
非流動負債	671	628	-42
借入金	358	346	-13
リース負債	225	189	-37
その他	87	94	6
資本	1,643	1,578	-65
資本金	568	568	0
資本剰余金	514	520	5
利益剰余金 /その他	562	490	-72
負債及び資本合計	3,002	2,883	-118

(百万円)	2024年3月期1Q	2025年3月期1Q	増減額
営業キャッシュ・フロー	100	△63	△163
投資キャッシュ・フロー	△36	△5	31
財務キャッシュ・フロー	△56	△48	8
増減額	8	△116	△124
期首残高	391	923	532
期末残高	399	807	408

売上高は、顧客数×顧客単価で示すことができるが、予約のキャパシティがサービス従業員数に依存するため【サービス従業員数×一人当たり売上】で説明。売上高の増加にはサービス従業員数の拡大が重要。



2024年3月期3Qから強化した採用施策が奏功し、サービス従業員数が大幅に増加。



社内SNS活用によるエンゲージメント

従業員同士で称賛しあう文化が醸成され、エンゲージメント向上。



TUNAG RANKING

デイリーレコード・ランキング!
各位
お疲れ様です。
2024年6月15日にFNコークンシティさいたま新都心がDailyレコードを更新いたしましたので報告いたします!
新都心店の皆様、遅くなり大変申し訳ございません。
...もっと見る

上四元 約 7月8日 17:28
FN横浜店 🍀 Dailyレコード更新おめでとうございます 🎉 🌈 🍀
すごいー 🍀 ちょうど11年ぶりの更新だったんですね 🍀 🌟 旗艦店としての偉大な記録! 素晴らしいです 🍀

上四元 約 7月8日 10:43
FN静岡パルシェ店 🍀 🍀 Monthlyレコード連続更新おめでとうございます 🍀 🎉 🍀
4月から3ヶ月連続とのこと、勢いが止まりませんね!! 素晴らしいです 🍀

上四元 約 7月8日 17:21
FNマルイファミリー溝口店 🍀 Dailyレコード更新おめでとうございます 🍀 🎉 🍀
溝口店は、とにかくリピート率がダントツにスゴイ!! スタンダード全店の中でトップです 🍀 🌟
たくさんのファンに愛されてる店ですね 🍀
🍀 店長率いる溝口店の今後が楽しみです 🍀



FAST NAIL AWARD



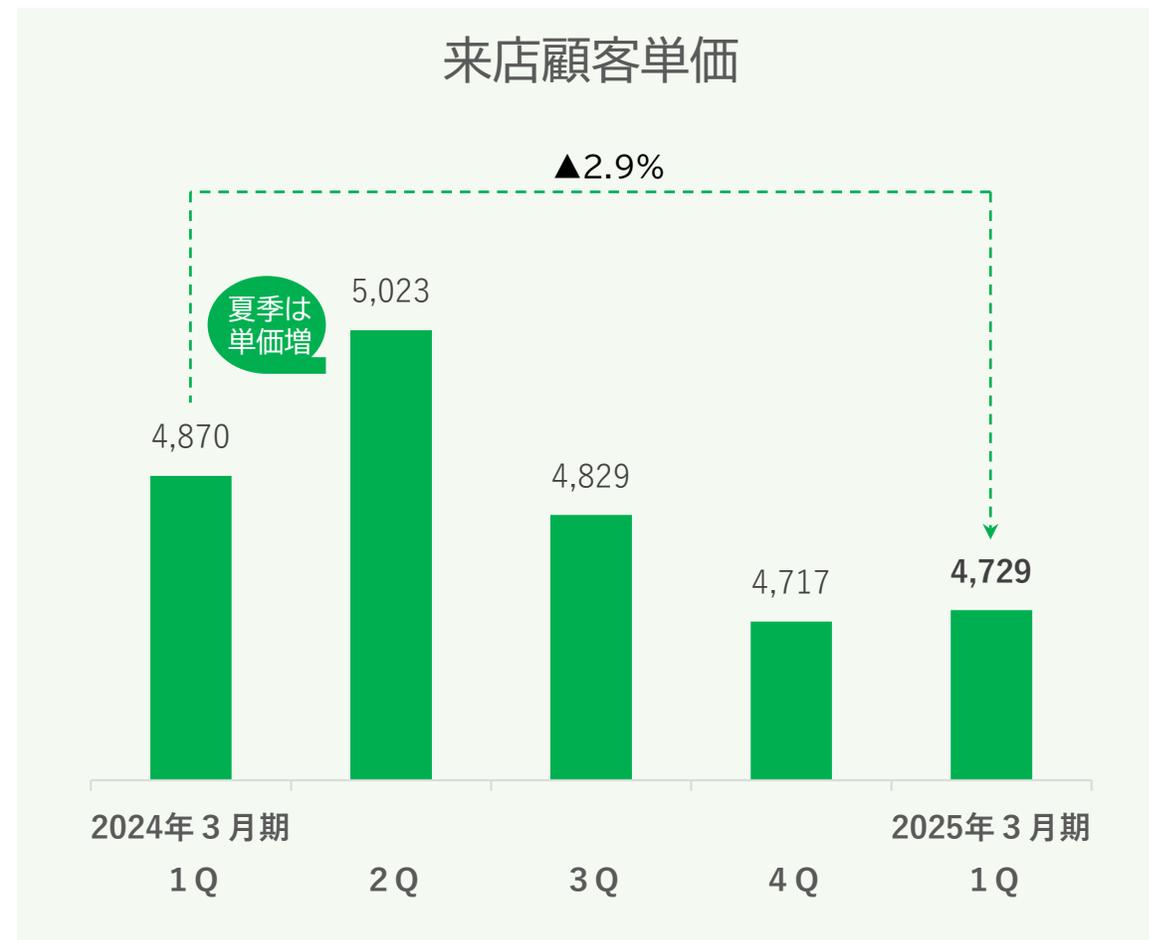
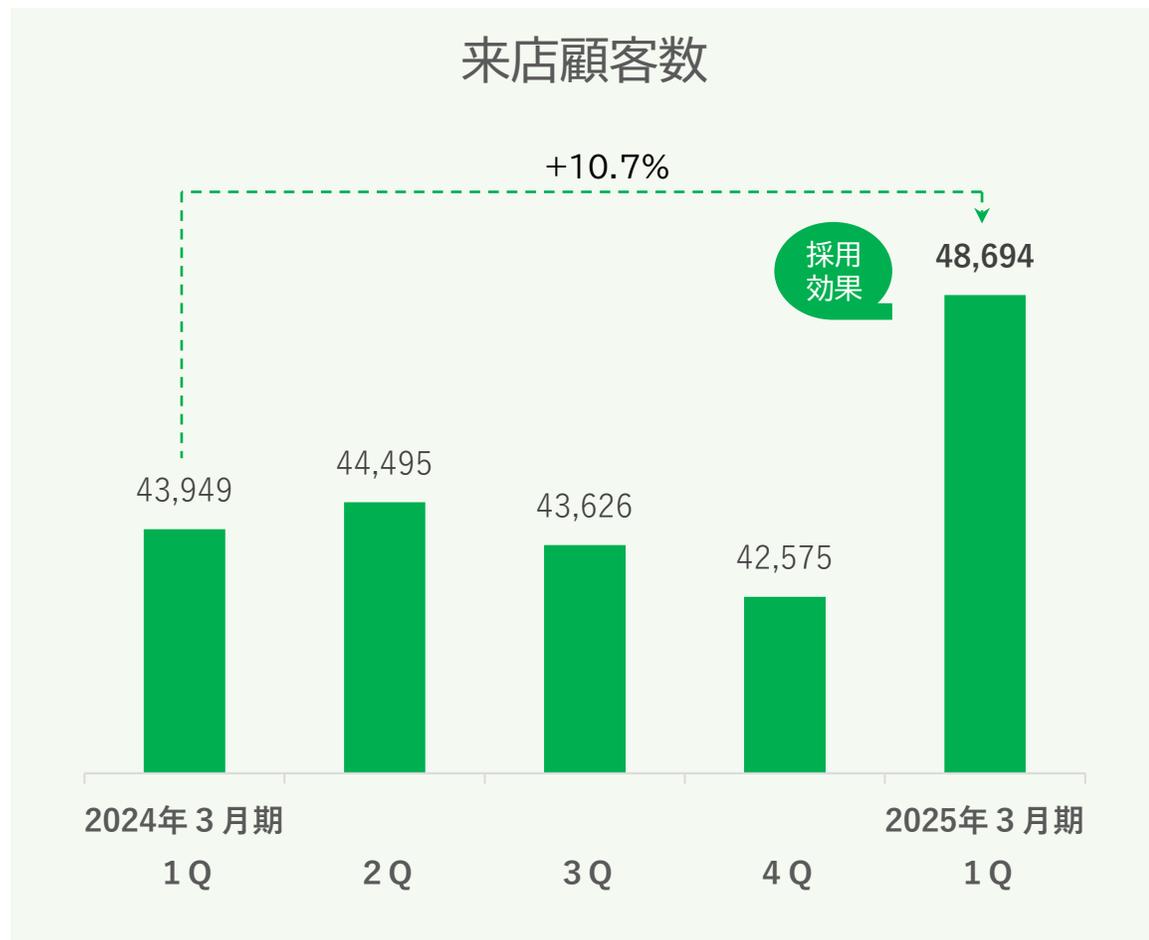
2024年3月、全従業員を対象にアワードを開催。いきいきと働ける環境の実現を目指す。



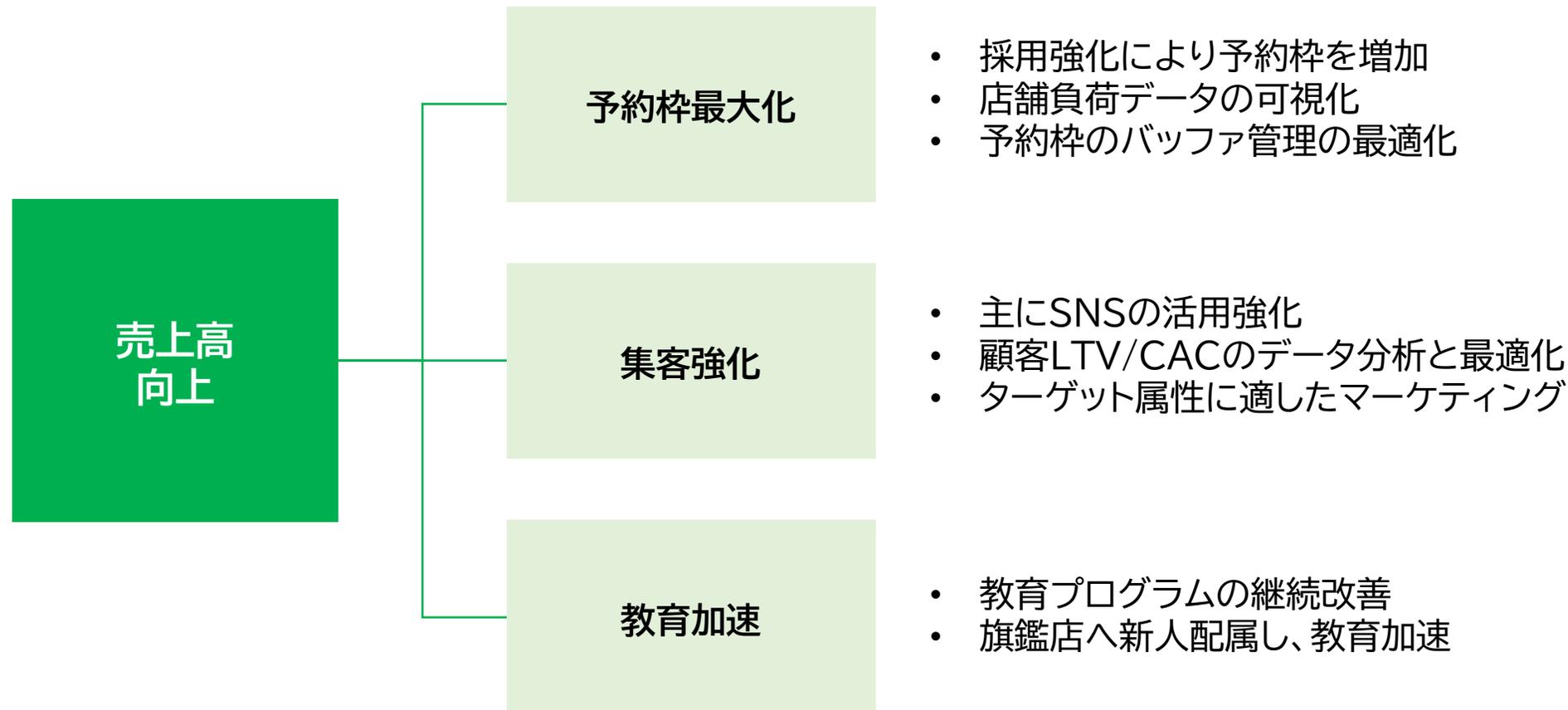
FAST NAIL AWARD



サービス従業員数増加による予約枠確保に加え、プラットフォームに依存しない自社集客を強化し、来店顧客数が増加。



採用・マーケティング・教育領域すべてを連動・最適化し、売上高の向上を図る。



プラットフォームに依存しない集客施策として公式Instagramを活用。順調にフォロワー数が伸長。



ファストネイル | FASTNAIL

fastnail_official

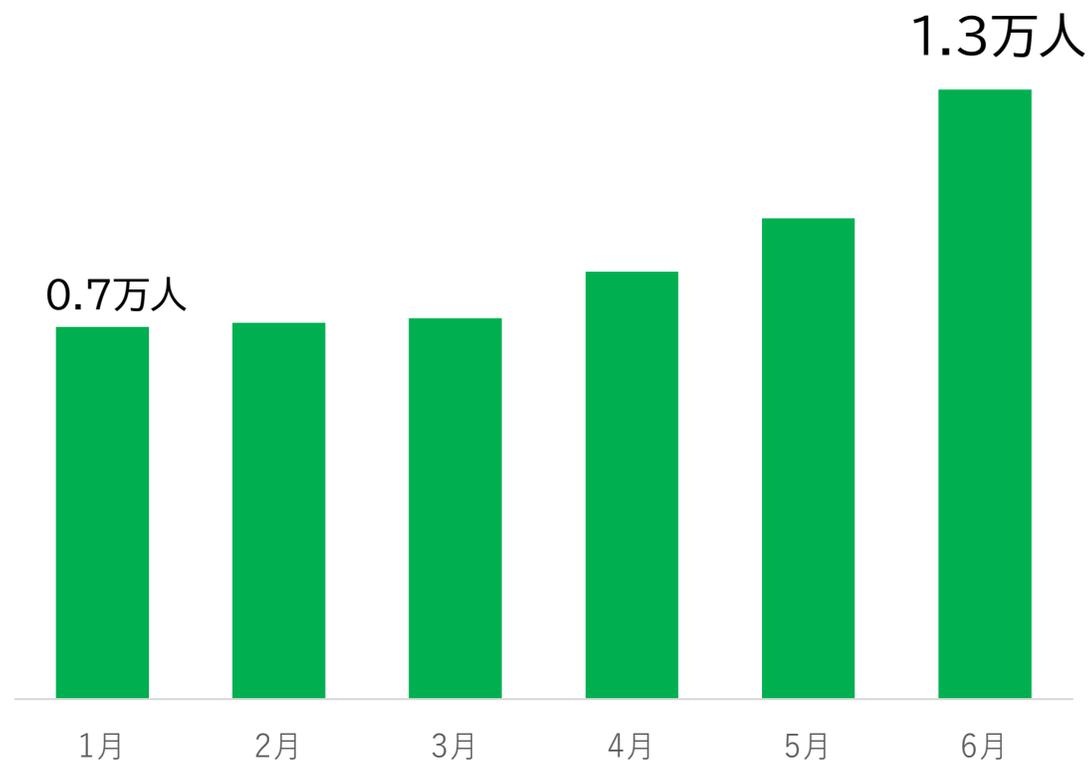
ネイルサロン
クリエイターアカウント ▶ @fastnail_mnf
お客様の『365日キレイ』を支える
ネイルサービスブランド「FAST NAIL」

- 安心の定額料金¥3,850~
- 最短30分で高品質のジェルネイル

不明点はお気軽にコメント・DMへ 📩
※対応時間：土日祝を除く平日



フォロワー数

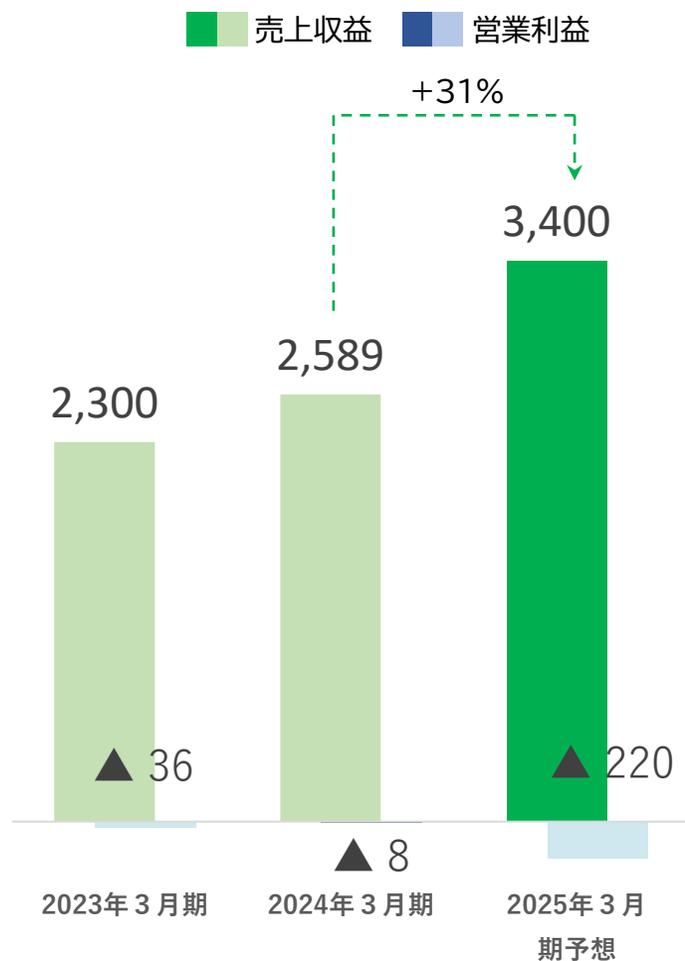


https://www.instagram.com/fastnail_official/

2025年3月期通期業績予想

今期の重点施策は、引き続き採用強化及び予約枠増加による売上収益の拡大。サービス従業員数をKPIとし、マーケティング・DXにより効率良い集客の実現による来期以降の黒字化を計画。

業績推移

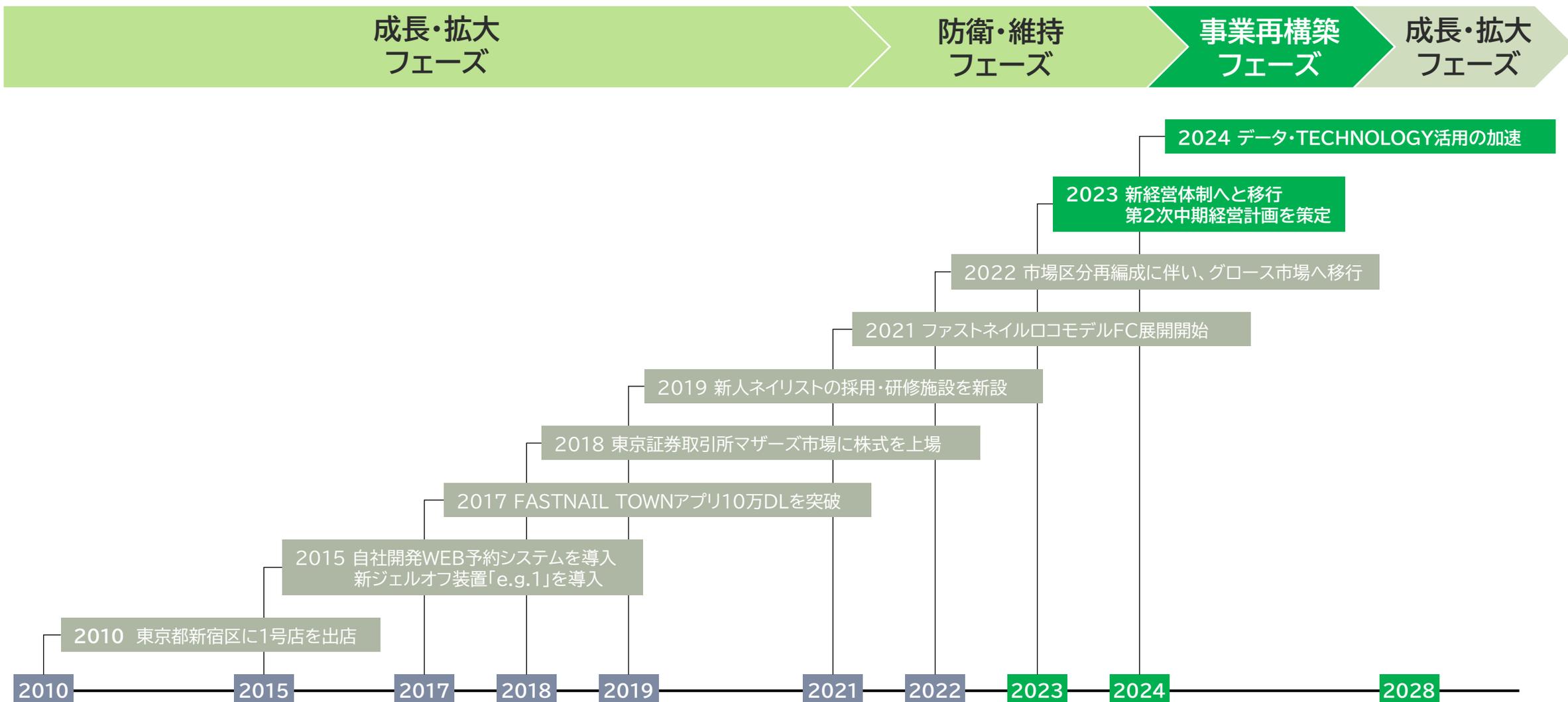


(百万円)	2024年3月期 業績	2025年3月期 業績予想		
		予想	前期比(%)	前期比(額)
売上収益	2,589	3,400	+31%	+811
売上原価	-	-	-	-
売上総利益	-	-	-	-
販管費	-	-	-	-
営業利益	▲8	▲220	-	▲212
当期純利益	▲199	▲230	-	▲31

第2次中期経営戦略

第2次中期経営計画におけるフェーズ

2023年に新経営体制に移行。第2次中期経営計画(25/3-27/3)では足元の営業利益は重視せず、人材、システムに投資を実行し、28/3以降に再度成長・拡大するための基盤を整える。



抜本的なビジネス構造の改革を行い、投資循環モデルを確立するとともに、持続可能な成長を実現するための人材・情報・財務の基盤を整える。

これまでの基本コンセプト

低単価×効率性×店舗数による成長

- ① 多店舗展開による拡大
- ② 効率性とスピード重視
- ③ プラットフォームに依存した新規集客
- ④ 徹底したコストコントロール

2027/3期までの基本コンセプト

投資循環モデルの確立

- ① 新規出店は控え、既存店舗の機会損失を減らし収益力を向上
- ② 効率性を維持し顧客満足・顧客単価を向上
- ③ 自社集客の強化(プラットフォームとの併用)
- ④ 再成長に向けた積極的な投資(人材・システム)

成長戦略・投資戦略

- ・ 1店舗あたりの収益性の向上
- ・ 提案型サービスの強化、顧客単価の向上
- ・ CRMへの投資と顧客接点・リピートの改善
- ・ 自社集客での新規顧客獲得体制の構築

人材戦略

- ・ リブランディングの浸透と理念教育の徹底
- ・ 育成システムとキャリア設計の見直し
- ・ 給与制度・インセンティブ制度の改善
- ・ FC人材含め働きがいのある環境作り

経営基盤強化

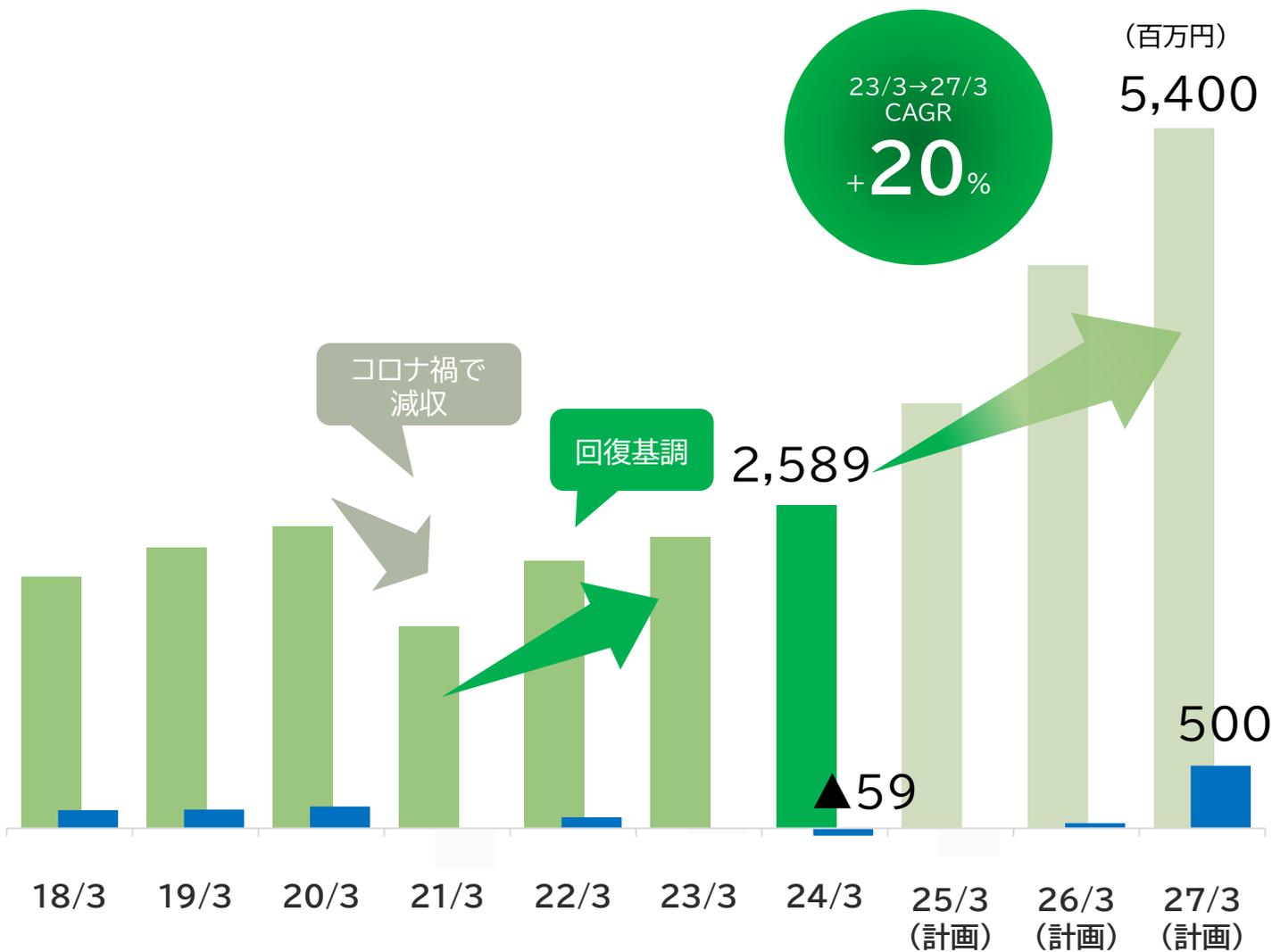
- ・ 筋肉質な経営管理体制の構築
- ・ DXの推進、ITインフラの再構築
- ・ 業績管理指標の再設定とPDCAの徹底

財務戦略

- ・ 安定的な財務体質の実現、維持
- ・ 当面の株主還元的最小化

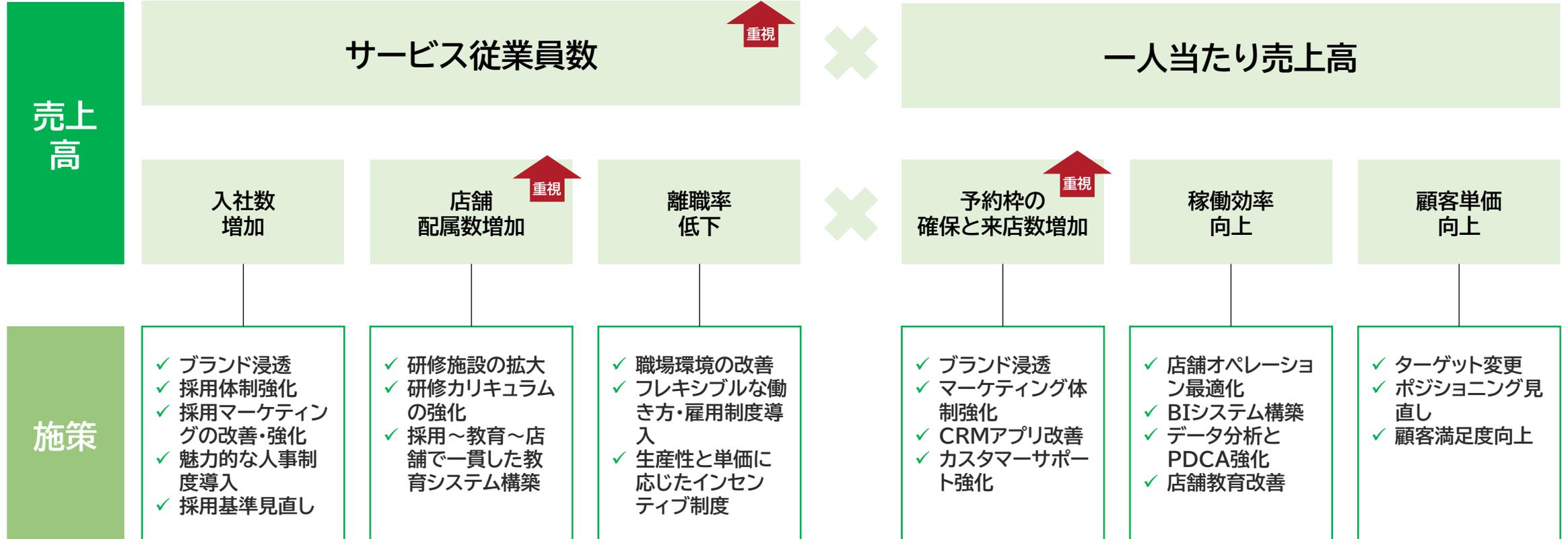
売上高・営業利益推移

20年3月期までは多店舗展開による拡大。戦略・事業を再構築し、28年3月期以降の再成長を計画。



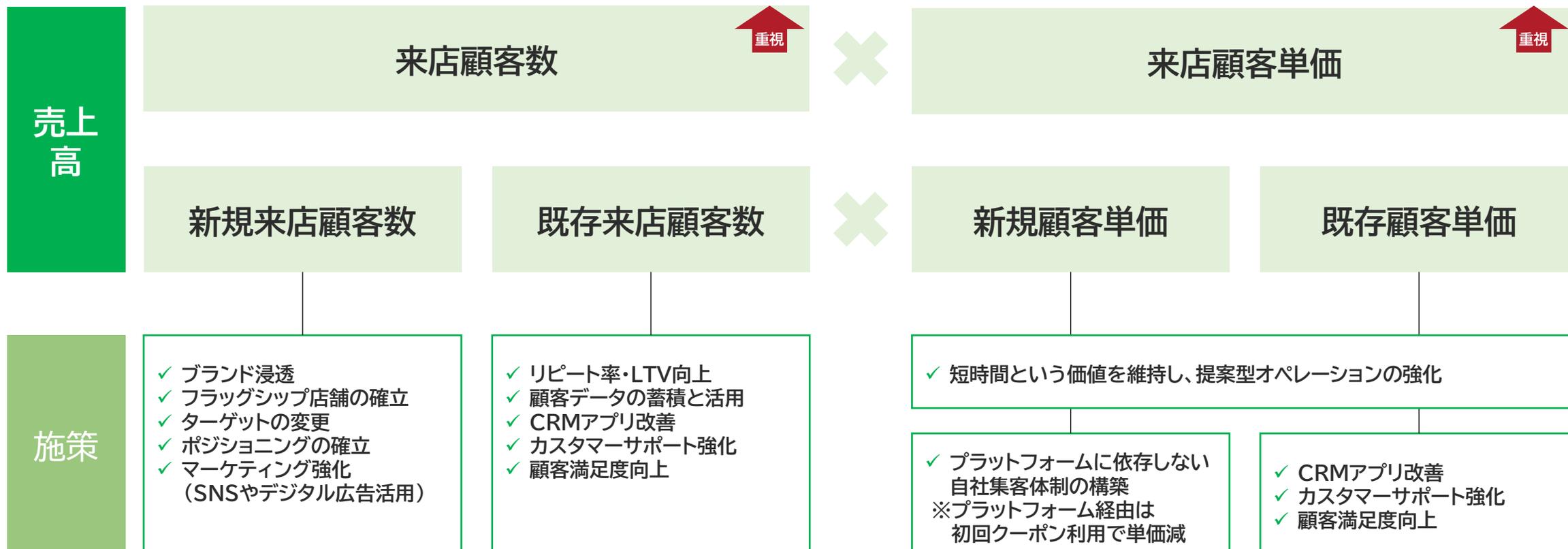
(百万円)	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期
売上 収益	2,589	3,400	4,500	5,600
営業 利益	▲59	▲220	40	510
営業CF	336	▲270	60	520

サービス従業員数の増加を重視。サービス従業員数が増加することで、予約枠を確保することができ、来店客数の増加を見込む。



KPI-成長戦略(マーケティング)

自社集客での新規顧客獲得体制の構築し、新規来店顧客数を増加。オペレーション・教育強化、CRMアプリの改善による顧客満足度向上を図り、顧客単価の上昇とリピート率を向上。



最重視しているサービス従業員の採用が計画より遅れたため、各KPIの達成率に影響。

各期の最終単月(3月)のKPI目標

KGI	KPI	2024/3(見込)	2024/3(実績)	2025/3(目標)	2026/3(目標)	2027/3(目標)
売上高		2.2億円/月	2.1億円/月	2.8億円/月	3.8億円/月	4.7億円/月
直営店舗数		62店舗	店舗	62店舗	62店舗+ α	62店舗+ α
人材戦略	サービス従業員数 (ネイリスト・受付・SV・教育担当等)	320名	323名	400名	490名	550名
	一人当たり売上高	-	608千円/月	700千円/月	776千円/月	855千円/月
マーケティング・DX戦略	顧客来店数	44,200名/月	43,600名/月	51,100名/月	64,400名/月	80,000名/月
	新規顧客来店数	7,200名/月	5,860名/月	8,600名/月	12,000名/月	16,000名/月
	既存顧客来店数	38,000名/月	37,730名/月	42,500名/月	52,400名/月	64,000名/月
	顧客単価	4,900円	4,680円	5,770円	5,780円	5,800円
	新規顧客単価	-	3,800円	4,720円	4,900円	5,020円
	既存顧客単価	-	4,740円	6,000円	6,000円	6,000円
財務健全性	当座比率	169.4%	158.3%	101.6%	97.5%	134.9%
	自己資本比率	58.5%	54.8%	55.2%	54.6%	61.8%

※直営店のスタンダードプランの推移を重視しているため、FC、物販及びその他プランは含まれていません。

1

多様な働き方と充実した職場環境の実現

- ✓ 柔軟な勤務形態・選択肢の提供
- ✓ 男女ともに育児休業取得を推奨(2023年3月期・取得率100%)
- ✓ 職場環境と待遇面の継続的な向上

2

女性が働きやすい環境を整備

- ✓ わたしらしく働ける環境、ネイリスト・社会人としての成長機会
- ✓ 継続的な所得向上
- ✓ 高いモチベーションのもとで従業員がお客様に寄り添って質の高いサービスを提供し、持続的な企業価値の向上を実現

3

エンゲージメントとキャリア形成

- ✓ エンゲージメントを高め、いきいきと働くことができる会社
- ✓ 高い女性管理職比率の実現



シニアマネージャー職		
女性	20名	80%
男性	5名	20%
合計	25名	100%

シニアマネージャー職に占める女性の割合
※2024年6月末時点の見込み

Environment

Social

Governance



環境にやさしいサービス、製品づくり

各店舗ではジェル硬化用UVランプのLED化やペーパーレス化を推進しています。D2Cブランドでは環境に配慮した原材料を使った製品づくりをしています。



未経験から質の高い教育を提供

プロネイリストの育成サロン「NAIL FLAPS(ネイル フラップス)」を運営しています。独自の研修プログラムにより短期間でプロネイリストを育成する仕組みを構築。さらに研修期間中に多くの実践的な経験を積める場所も提供しています。またネイリストの研修だけでなく、店舗運営や顧客満足度向上施策など経営に関する教育も実施しています。



女性が働きやすい環境を整備

当社従業員の約9割が女性です。そのため特に育児、介護などライフイベントで環境が変化しやすい女性に対して、企業主導型保育園の利用契約を締結するなど、働きやすい労働環境を整備しています。なお、育児休暇取得率は100%です。



「美」を通して地方の経済活性化に貢献

各地方で事業を展開している、美容・理容・エステサロン等とフランチャイズFC契約を締結し、各パートナー企業に新人ネイリスト育成のための研修体制や独自オペレーション、CRMシステムなど当社の強みをパッケージ化したヘアサロン内併設型店舗「FASTNAIL LOCO」モデルを提供しています。パートナー企業はサービスメニューの拡充による顧客満足度向上が図られ、地域の人材活用、経済活性化にも貢献しています。



コーポレート・ガバナンス

法令順守、社会規範、企業倫理の徹底等、仕組みづくりや体制強化は重要課題と認識しております。環境変化に対応、また事業拡大とともに、コーポレート・ガバナンス体制の充実に取り組んでいきます。

Appendix



Creation Of New Value And New Opportunities

新しい価値の創造と機会の拡大

ネイルで世界を変える

あらゆる人々に、新しいネイルサービスの魅力を伝え、
価値あるライフスタイルの創造とネイルサービスの普及に貢献する

会社名	株式会社コンヴァノ
本店	東京都渋谷区渋谷区桜丘町22-14
創業/設立	創業 2007年4月11日 設立 2013年7月10日
事業内容	ネイル事業 メディア事業
従業員数	424名(6名) ※ 2024年3月末現在 ※ ()内は1日8時間換算による過去1年間の 平均臨時雇用者数(外数)
店舗数	67店舗 ※ 2024年3月末現在

代表取締役社長 かみよつもと あや
上四元 絢



略歴

- 2010年12月 旧(株)コンヴァノ(現 当社)入社
営業部・ファストネイル銀座店配属
- 2011年5月 当社営業部・ファストネイル大宮店店長
- 2015年3月 同営業部スーパーバイザー
- 2015年1月 同トレーニング部グループリーダー
- 2019年4月 同管理部グループリーダー
- 2022年7月 同経営企画室グループリーダー
- 2022年11月 同執行役員営業部及び人材教育部管掌
- 2023年6月 同代表取締役社長(現任)

ネイルサロンブランド「FAST NAIL」

「FAST」なサービスと「SIMPLE」なデザインにこだわり抜いたネイルサロン「FAST NAIL」を展開。お客様の『365日キレイ』を支えるため、ネイルの一般化を目指して事業を運営。

FASTNAIL 56店舗

安定品質×リーズナブル×スピーディ

- ・スピーディー
- ・安定した品質
- ・低価格
- ・豊富なデザイン

首都圏を中心に全国展開



FASTNAIL PLUS 3店舗

ゆったり×気楽に×私らしく

- ・デザインをカスタマイズ
- ・ネイリストの指名

PLUS新宿店/PLUS大宮店/PLUS横浜店



FASTNAIL LOCO 8店舗

もっと身近に！もっと便利に！もっと手軽に！

- ・ヘアサロン内併設の店舗

LOCO昭島店/LOCO東大和店/LOCO国立店
LOCO春日店/LOCO志免店
LOCOららぽーと沼津店/ LOCOららぽーと和泉店
LOCOアクロスプラザ富士宮店



効率性・CRM・社員教育を強みに高いサービス品質を確立し、他社との差別化を実現。

店舗収益力を高める 高効率オペレーション

- ネイリストの生産性が高い
- 滞在時間60分以内
- 顧客回転率が高い

プラットフォームに依存 しないデータを活用した マーケティング

- 自社メディアを中心とした集客
- 顧客接点とリピート率の向上
- 外部メディアと連動した新規顧客獲得

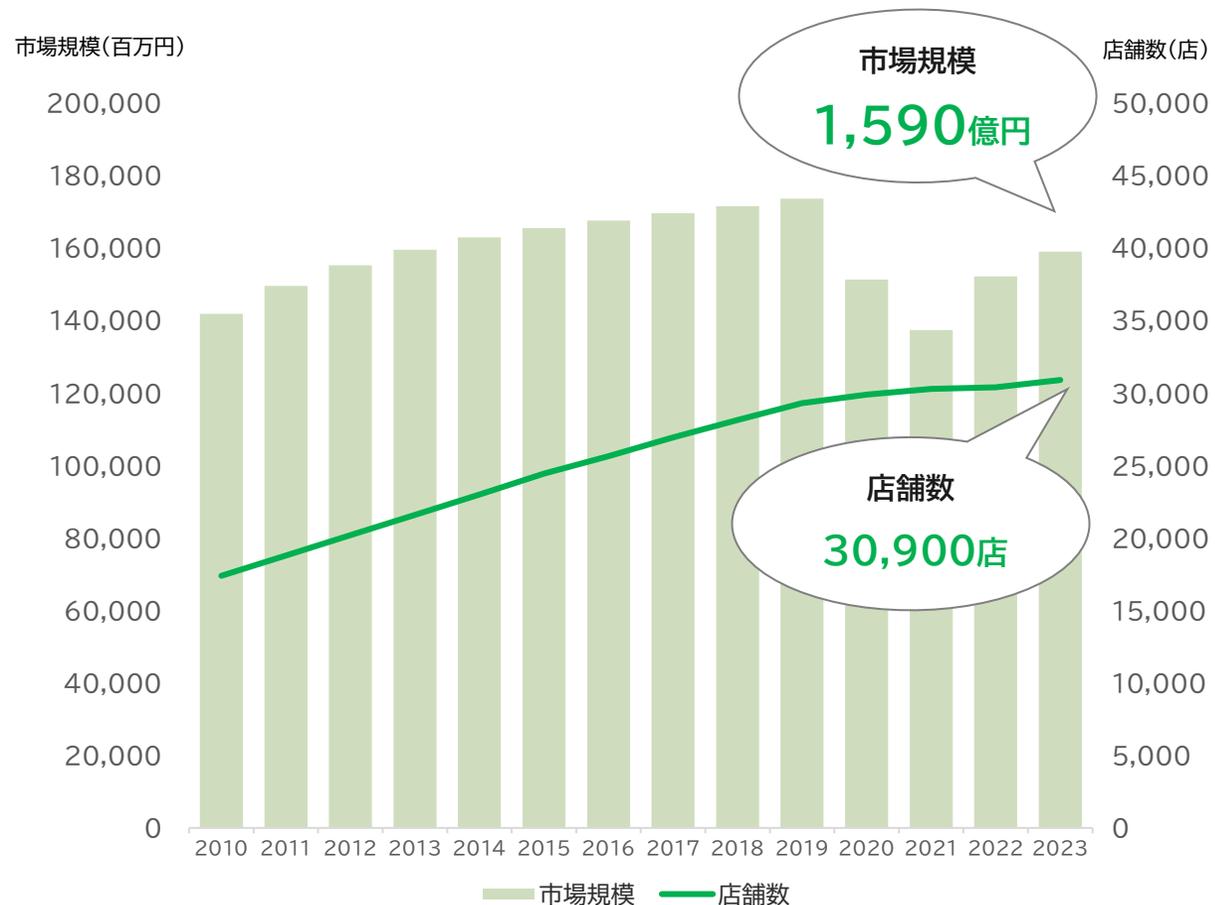
未経験者を採用し 即戦力化する 独自の人事戦略

- 短期集中の育成カリキュラム
- 実戦経験を積めるOJT店舗
- スキルやマインドを継続研修

	時間	料金設定	予約方法	デザインオーダー	ジェルオフ	指名
FAST NAIL	60分	低価格で シンプルな 料金体系	自社アプリ 外部メディア	来店前	優しい スチームオフ	指名なし
一般的な ジェルネイル サロン	90~120分	高価格で わかりにくい 料金体系	外部メディア 電話	来店後	溶剤を使って やすりで剥離	指名制

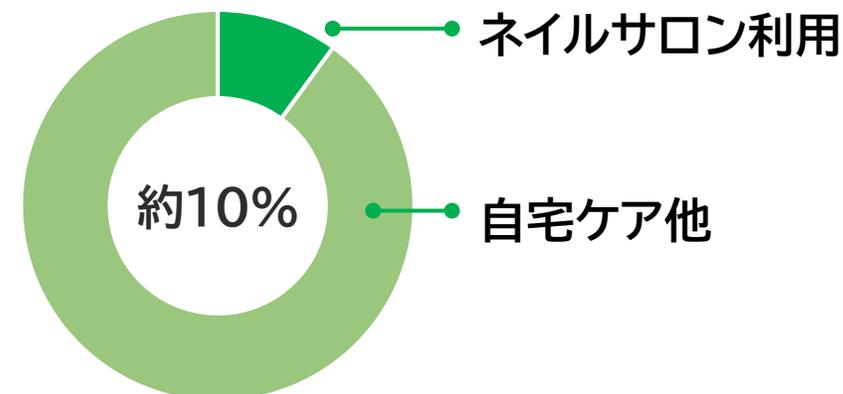
ネイルサロン市場推移と環境要因

2020年以降減少していた市場規模が回復傾向。ネイルサロン市場は成熟期にあるが、外出機会が増え、美容意識は向上。また、サロン利用率には伸びしろがあり、利用金額の増加や来店頻度の向上など事業機会を認識。



出典：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書」

ネイルサロン利用率



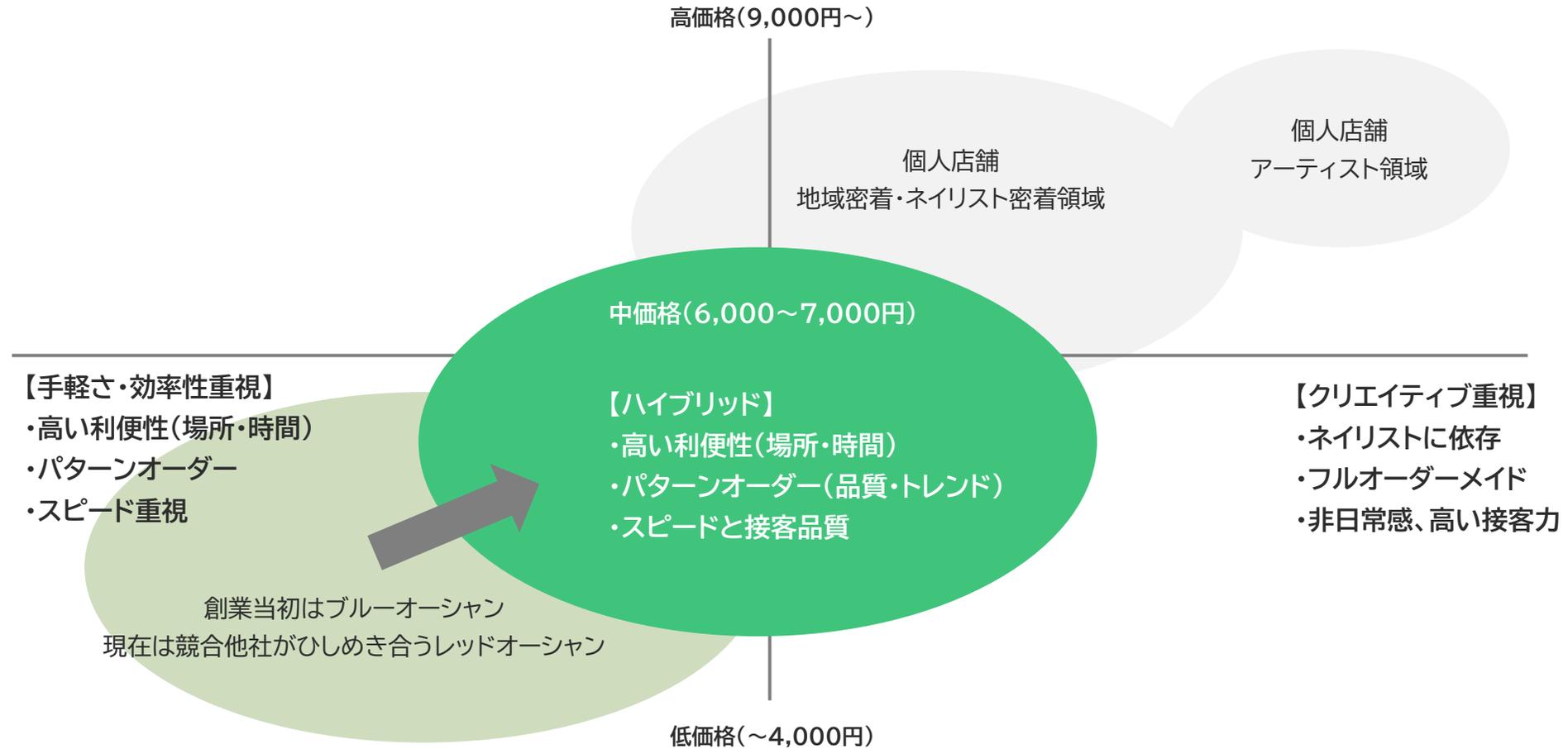
ネイルサロン利用頻度

5~6回/年

※ネイルケアの観点では3~4週に1度が望ましい

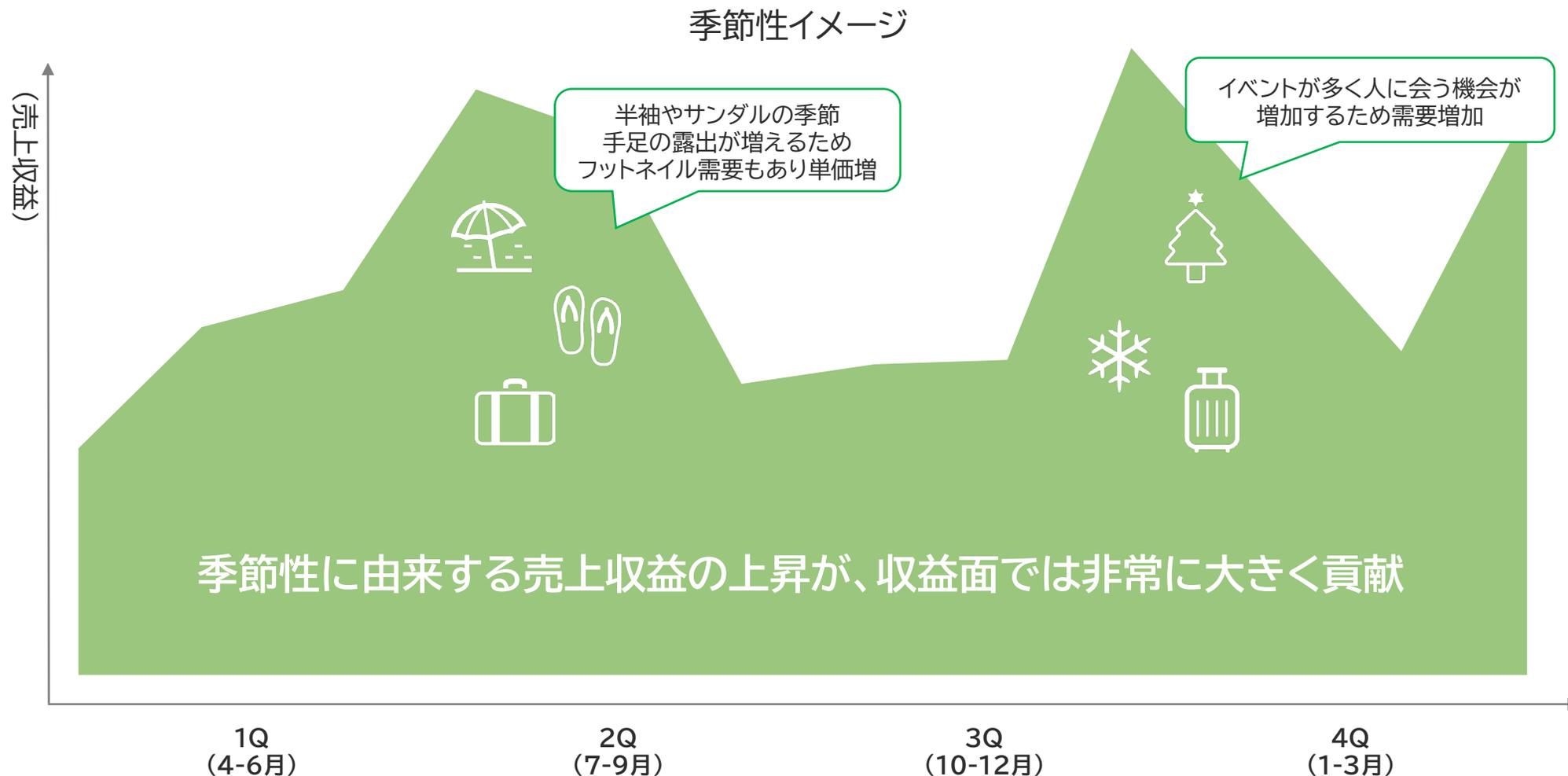
出典：自社アンケートデータ

手軽さ・効率性を重視する低価格帯は薄利多売な上に競争環境が激化している。
メニューの幅やサービス品質の向上により、中価格帯のモデルへと重心を移動させる。



ネイル事業の季節性

ネイル市場は季節性による需要の変動があり、客数だけでなく、顧客単価も変動。手足の露出が増える夏季(Q2)が繁忙期であり、秋季は需要が落ち着くが、イベントが増える冬季にも需要が増加。



24年3月期業績予想の修正履歴と背景

	期初予想	2023年11月14日 開示		2024年4月15日 開示		2024年5月10日 開示		2024年5月30日 訂正
	2024/3期 業績見込	2024/3期 業績見込	修正の背景	2024/3期 業績見込	修正の背景	2024/3期 業績	差異要因	2024/3期 業績
売上収益	2,700	2,625	サービス従業員数の採用及び育成が計画通りに進捗しなかったためシフト数が低下	2,588	サービス従業員数が予想を下回ったことと、予約システムの構造的問題により、新規顧客数が予想より減少	2,589	概ね予想通り	2,589
営業利益	60	10		▲1	価格競争の激化により、顧客単価が予想より低下	▲8	主に有給休暇引当金繰り入れが発生	▲59
当期純利益	35	3		売上収益修正による影響	▲155	商標権の減損損失 繰延税金資産の取崩し	▲199	回収が見込まれないと判断した繰延税金資産の取崩し